

社長さん! 訪問記 #008

株式会社散髪ドーム 小河 恒夫さん

実行して壁に当たっては勉強…。
経営の本当の意味がわかってきた



株式会社散髪ドーム 代表取締役 小河恒夫さん

昭和43年板橋区生まれ。保谷育ち。両親や親戚に理髪店経営者が多い理髪店一族の中で育つ。叔父が経営する大宮の店で修業。店長も経験した上で平成10年に起業・独立。大泉学園に1号店を出店。

羽振りの良い叔父の理髪店経営に憧れて

叔父は低価格の散髪店の先駆けで、大宮で6店舗を手広く経営していました。スーパーカーに乗るなどの羽振りの良さに小さい頃から憧れていて、高校を中退して叔父の店で働き出しました。叔父から言われていたのが、「商売を覚える」と「30歳までに店を出せ」ということ。その後、店を辞めぶらぶらしていたのですが、その教えが頭に残っていたので、29歳だった平成10年に起業・開店したのが現在の大泉学園本店です。実家に近く、駅の利用者も多く、大通りに面した立地の良さから、この場所に決めました。

実践の中からマネジメントの大切さを学んで

開店するまでは、お客様が来てくれるのか不安で不安で仕方ありませんでしたが、1,900円の低価格の店は当時まだ珍しかったため、反響も大きくお客様が殺到しました。開店初日に安堵して涙した思いは、今も忘れられません。その一方で、ライバルが増えることを極度に恐れ、商圈に店舗物件が出ると、他に先を越されないように出店。起業から2年ほどで、5店舗まで増やしました。

しかしそうになると、マネジメントが追いつきません。人材が集まらなかったり、サービス意識のない理容師が入社したり。人手が足りないので、自分も店に立つと、スタッフが自分を



店内に理容椅子は5台あります。30分フルコースで仕上げる、スタッフの技術とスピードと丁寧さがウリ!

頼り、店長を軸とした運営が育ちません。叔父の言う「商売を覚える」とは、こういうことなのかと思いました。その後、5年ほどは出店せず、中小企業家同友会などに参加し、知見を広めました。そこで学んだのは、ルールで縛るのではなく、互いを尊重しあうような風土を作ること。「共に生き、夢叶える」という理念のもと、教育の大切さに改めて気づきました。その先には、「経営者を育てていきたい」という私の夢があります。

20周年を迎えるまでの道のりを熱く語る小河社長。
そのひたむきさが周囲を動かす原動力です。

株式会社散髪ドーム

<http://sanpatsu-dome.co.jp>
練馬区東大泉 3-2-5 大誠ビル 2階
☎ 03-3867-9988

平成10年創業。現在、練馬区・中野区で「散髪ドーム」8店を経営。1,990円の料金設定で、シャンプー、カット、ブロー、顔そりまで対応。さらにレディースシェービングサロン「パナケイア」も運営。



ねりま
ファミリーパック
会員になってお得をGET!!



新規入会キャンペーン

11月1日(水)～12月28日(木)

特典(1人当たり)

- 入会金200円
- 会費2か月分1,000円 → 0円

中小企業従業員の福利厚生はおまかせください!
月当たり1人500円の会費でサービスを提供します。

ほんの一例

ゆうえんち1日券を通常料金の半額以下で販売します
パッケージツアー代金に4,000円補助します
入院見舞金を支給します(10,000円～30,000円)
定期健康診断経費に対し1人につき2,000円補助します

■問合せ: 一般社団法人練馬区産業振興公社
ねりまファミリーパック
☎03-3993-6600
練馬区練馬1-17-1 Coconeri4階